

La financiación de las sociedades científicas y la industria farmacéutica

La mayoría de los médicos en ejercicio en España trabajan exclusivamente para los servicios públicos de salud como asalariados. La formación continuada y la investigación son actividades a las que las distintas administraciones gestoras de los servicios de salud dedican pocos recursos, lo que obliga a los profesionales a buscar fuera de su ámbito de trabajo clínico la formación imprescindible para mantener actualizados sus conocimientos y habilidades. Las sociedades científicas como principales referentes de los médicos de las distintas especialidades en el ámbito de la formación continuada y la investigación necesitan recursos económicos para poder llevar a cabo sus actividades, tan importantes para el mantenimiento de una atención médica de calidad al servicio de los ciudadanos. Las cuotas de sus asociados y las escasas subvenciones de la administración sanitaria son insuficientes para mantener su actividad y crean la necesidad de buscar otras formas de financiación alternativas, entre las que se incluye el patrocinio de la industria farmacéutica.

Marco actual de financiación de las sociedades

Las sociedades científicas son asociaciones sin ánimo de lucro que ofrecen sus servicios, tanto científicos como de representación y de defensa de los intereses profesionales, a sus asociados. A diferencia de los colegios oficiales de médicos, la afiliación a las sociedades es voluntaria y comporta el pago de unas cuotas periódicas que teóricamente deberían ser suficientes para mantener la actividad normal de cada entidad. Pero habitualmente las cuotas que pagan los asociados son bajas (en el caso de semFYC representan menos de un 10% de su presupuesto anual) y hacen imprescindible la búsqueda de recursos económicos complementarios que permitan aumentar el número y la calidad de las actividades programadas. Idealmente los recursos aportados directamente por los asociados a través de las cuotas deberían ser suficientes para asegurar el funcionamiento mínimo de cada sociedad (mantenimiento de una infraestructura de secretaría y soporte a las tareas de representación de su junta directiva).

Los ingresos derivados de la realización de actividades científicas ligadas directamente a los fines de las sociedades son otra fuente importante de ingresos. Los congresos anuales, los cursos de formación y la venta de publicaciones son actividades científicas que, realizadas directamente y gestionadas de modo adecuado, suelen dejar un mar-

gen de beneficio que permite hacer frente a los gastos corrientes de mantenimiento de la actividad normal de las sociedades, allí donde no llegan los ingresos provenientes de las cuotas de los asociados. Las publicaciones periódicas, editadas directamente o en colaboración con editoriales especializadas, son otra fuente de ingresos menos importante pero no por ello desdeñable. La publicidad de medicamentos que la industria farmacéutica inserta en las revistas médicas es, con diferencia, su principal ingreso económico y en parte revierte en las arcas de las sociedades que sostienen científicamente estas publicaciones.

Una parte de las actividades que anualmente programan las sociedades se realiza gracias al patrocinio directo de la industria farmacéutica. Publicaciones, cursos de formación, talleres, seminarios, etc. suelen ser objeto de este tipo de colaboraciones. En algunos casos son las sociedades las que gestionan directamente la programación y realización de las actividades mientras la empresa patrocinadora se limita a aportar los recursos necesarios para su sostenimiento económico a cambio de que su imagen aparezca ligada a la del acto. Pero en otras ocasiones el proceso es inverso y es el patrocinador el que organiza y controla el desarrollo de la actividad mientras la sociedad se limita a ceder su imagen para prestigiarla avalando su contenido científico pero sin controlarlo directamente. Entre una y otra fórmula de colaboración existen situaciones intermedias que dependen básicamente del interés comercial de la industria como patrocinador y de la capacidad organizativa directa de cada sociedad. Este tipo de colaboración con la industria es una de las principales fuentes de financiación de las actividades realizadas, y su peso dentro del conjunto de actividades programadas es variable dependiendo de la infraestructura y capacidad organizativa propias de cada una de las sociedades. Pero esta fórmula de financiación de actividades no se halla exenta de críticas. En ocasiones las propias juntas directivas de las sociedades, directamente o presionadas por una parte de los asociados, intentan poner límite y condiciones a esta colaboración, que sin duda no es desinteresada, ya que como fin último se propone incrementar las ventas de los productos comercializados por los diferentes laboratorios farmacéuticos patrocinadores.

Colaboración ideal con la industria farmacéutica

La industria busca el contacto personal y directo con los médicos para poder informarles de las virtudes y presenta-

ciones de sus productos farmacéuticos, y para facilitar esta tarea acostumbra a financiar publicaciones, cursos de formación, debates científicos, congresos, etc. que realiza directamente o que patrocina a través de colaboraciones con las distintas sociedades científicas. Idealmente, las sociedades deberían planificar sus actividades en función de las necesidades científicas (formativas y de investigación) de sus asociados. Las prioridades las tendrían que definir las juntas directivas y *a posteriori* habría que buscar los recursos suficientes para poder llevarlas a cabo. Las sociedades, como conocedoras de primera mano de las necesidades de sus asociados, deberían ofertar productos de calidad y adaptados a las expectativas y necesidades del colectivo de médicos a los que representan. La colaboración ideal entre la industria y las sociedades se produciría cuando éstas ofertasen un amplio abanico de productos científicos de calidad elegidos con total independencia científica y la industria, en función de sus presupuestos dedicados al patrocinio de actividades científicas y de su política de marketing, financiase estas actividades de una manera transparente y ética. La selección de temas, autores, contenidos, criterios de distribución, criterios de selección de los asistentes a actos científicos financiados, etc. debería ser responsabilidad de las sociedades, que tendrían que pactar con la industria los presupuestos y los plazos de producción y distribución de los productos científicos fruto de esta colaboración. En este marco ideal, el papel de las juntas directivas sería muy importante para garantizar, de una manera democrática y participativa, la ética y la transparencia de los procesos de selección tanto de temas como de productos científicos y autores, ponentes y asistentes becados a cursos y congresos.

Opciones de futuro

Analizadas las fuentes de financiación de las sociedades y reconociendo que el patrocinio directo por parte de la industria farmacéutica de actividades dirigidas a médicos no está exento de críticas y puede presentar una serie de problemas vinculados a consideraciones éticas y a la posibilidad de pérdida de rigurosidad e independencia científica por parte de las sociedades, cabe plantearse una serie de consideraciones para intentar mejorar la financiación de las sociedades obviando los problemas mencionados. Las cuotas de los asociados deben incrementarse, hasta alcanzar un nivel suficiente que permita el sostenimiento de la actividad mínima necesaria para asegurar un funcionamiento autónomo de la sociedad, en lo que hace referencia

a las funciones de representatividad y defensa de los intereses profesionales de los asociados.

Debe potenciarse la realización y comercialización de productos científicos propios (publicaciones, cursos de formación, etc.) que deben ofrecerse a los socios al menor coste posible y realizarse de una manera independiente de la financiación de la industria farmacéutica para asegurar la total autonomía en la selección de temas, autores y contenidos. Debe ser el médico el que decida qué productos de los ofertados por su sociedad le interesan y, en función de sus posibilidades económicas o de sus planteamientos éticos, decidir si soporta el gasto directamente o busca personalmente financiación de la administración o de la industria. La gestión eficiente de estos productos debe dejar un margen de beneficio suficiente para poder afrontar de manera independiente el lanzamiento de nuevos productos o subvencionar actividades científicas menos rentables pero necesarias para el mantenimiento de un nivel científico adecuado.

Las actividades realizadas directamente o a través de empresas especializadas (congresos y revistas científicas), pero financiadas mayoritariamente, aunque de una manera indirecta, por la industria mediante el pago de inscripciones, presencia comercial o publicidad directa, deben asegurar su independencia científica mediante el estricto control de las juntas directivas sobre sus contenidos y criterios de selección, tanto de ponentes como si es posible de asistentes, así como en el caso de las revistas de la calidad de sus contenidos y la idoneidad de su distribución, independientemente de presiones publicitarias o comerciales.

En este marco, debe evitarse el aval de las sociedades a actividades que, realizadas por la industria directamente o a través de empresas intermediarias, no tengan aseguradas su calidad e independencia, tanto por lo que atañe a su nivel de contenidos como por lo que respecta a distribución entre los profesionales interesados.

Mientras la administración sanitaria siga sin invertir recursos suficientes para asegurar la actualización de conocimientos y habilidades de los profesionales de la salud, la industria farmacéutica seguirá teniendo un importante papel como patrocinador de estas actividades. Las sociedades científicas deberán buscar formas de colaboración con la industria que, preservando su total independencia científica y económica, aseguren el acceso de sus asociados a una producción científica suficiente y de calidad al menor coste posible.

M. Ferran Mercadé
Secretaría de Gestión de semFYC.